KBCセミナー 2011

大量行動と高速マネジメントサイクルで目標を達成する！

「ツイスター型営業チーム」実践講座

営業は大量に行動することにより、情報化時代にまとわりついた「ムリ・ムラ・ムダ」が吹き飛ばされ、結果的に圧倒的な効率化が実現します。そして行動量に比例して「ストレス耐性」はアップし、主導権を握って商談を進めていける熱い営業組織に生まれ変わります。
本研修は現場の営業マンとマネージャー双方に、「目標予算を達成させるための考え方」を学んでいただくと同時に、今後１ヶ月間に取り組む「行動目標」をその場で設定し、実践していただく超実践的な内容となっております。「指示待ち組織」から、「行動を１００％やりきる営業組織」へと生まれ変わらせ、強力な「ツイスター型営業チーム」を作り上げるノウハウをお伝えいたします。

対　　象	営業組織の行動改革を本気で考えている「現場の営業マン」と「マネージャー」	
日　時 会　場	営業マン編	H23年5月25日（水）
	マネージャー編	6月15日（水）
		7月 6 日（水）
	各回共通	時間：9:30～16:30 会場：OKB Harmony Plaza 名駅 （名古屋市中村区名駅4-6-17名古屋ビルデイング10階）
受講料 （1名様 税込料金）		一　般
	営業マン編	33,000円
	マネージャー編（2回分）	78,000円
定　　員	各50名	定員になり次第締切らせていただきます。 お申し込み状況によっては、開催を見送ることがあります。

共立総合研究所

≪セミナーの基本的な流れ≫

Ⅰ.営業マン向け
テーマとなる知識の習得　＆　行動目標（ＫＰＩ）の設定と発表
現場で自分が何を実践するのか
↓
１ヶ月間の現場での実践

⇒

Ⅱ.マネージャー向け（１日目）
テーマとなる知識の習得　＆　営業マンのコミットを受け、
マネージャーとしての行動目標（ＫＰＩ）の設定
現場で自分がどのようにマネジメントするのか
↓
約１ヶ月間の現場での実践

⇒

Ⅲ.マネージャー向け（２日目）
テーマとなる知識の習得　＆
約１ヶ月の実施期間を経て、気づきの共有とマネジメント指導

Ⅰ 5/25（水） 目標予算を達成させる思考と技術（営業マン編）

講師 桑原 賢一 氏
営業マン編

テーマ
営業の仕事は目標予算の達成以外にありません。そのためにはお客様に対して能動的、かつ大量に接点を持たなければなりません。行動量と行動スピードをどのようにしたら飛躍的に向上させることが出来るかを脳科学的な観点からお伝えいたします。

1 **マーケットバリューのある人材とは**
（1）営業の仕事は「目標予算を達成させること」（2）過大な目標にもコミットするから成長できる　他

2 **『予算達成脳』を作り上げる**
（1）「達成する」ではなく、「達成させる」ための行動習慣（2）「予算達成脳」を作る「空白の原理」　他

3 **予算達成のための大量行動とセルフマネジメント**
（1）大量行動を可能にするスケジューリングテクニック（2）時間の使い方は練習で上手くなる　他

4 **予算達成のための行動目標（ＫＰＩ※）の立て方**
（1）実行習慣を身につけるための４要因　他

※KPI（Key Performance Indicator）
目標達成の鍵となる定量的な行動指標

5 **予算達成のためのＫＰＩ設定（グループワーク）**
（1）課題の抽出　予算達成のために「自分」がやるべき事　他

6 **ＫＰＩを100%行うコミットメント（全員プレゼンテーション）**
（1）プレゼンテーション（KPIの目的と具体的なアクションプラン）（2）コミットメントの本当の意味　他

Ⅱ 6/15（水） 目標予算を達成させる思考と技術（マネージャー編）

講師 横山 信弘 氏
マネージャー編

テーマ
組織全体で目標を達成させるうえで、営業マネージャーがすべきことは部下に指示・アドバイスをすることではありません。部下が能動的に考え、行動する習慣を身につけさせることです。そのための仕組みとコミュニケーション方法を科学的な理論でお伝えいたします。

1 **予算を達成させるマネージャーとは**
（1）マネージャーの仕事は「目標予算を達成させること」(2)「目標の高さ」と「ストレスの強さ」に相関関係はない　他

2 **予算を達成させるマネージャーの考え方**
（1）「営業力」よりも「営業量」に着目する！（2）営業を納得させる予算の伝え方　他

3 **『予算達成脳』を作り上げる**
（1）「予算達成脳」を作る「空白の原則」（2）予算達成に脳をフォーカスさせる「焦点化の原則」　他

4 **予算を達成させる行動マネジメント**
（1）苦手意識は「場数」で克服する…刺激馴化の法則（2）行動が増えるから、結果的に「効率化」が実現する　他

5 **予算達成し続けるための予材管理**
（1）案件管理でも予実管理・先行管理でもない「予材管理」の考え方（2）予材管理の効果と運用法　他

6 **予算を達成させるためのＫＰＩ設定（グループワーク）**
（1）課題の抽出　予算達成のために「自分」がやるべき事　他

7 **ＫＰＩを100%行うコミットメント（全員プレゼンテーション）**
（1）プレゼンテーション（KPIの目的と具体的なアクションプラン）（2）コミットメントの本当の意味　他

Ⅲ 7/6（水） 目標予算を達成させるコミュニケーション手法

講師 横山 信弘 氏
マネージャー編

テーマ
会議も管理シートも、所詮上司と部下とのコミュニケーションを促進させるツールに過ぎません。部下と面と向かってコミュニケーションをしない上司はどんな仕組みを使っても成果を出すことは無理でしょう。今回は部下の行動改革を促すコミュニケーション術をあますことなく紹介いたします。

1 **信頼関係の構築法１**
覚えておくべき３つのコーチング技術　他

2 **信頼関係の構築法２**
人間を動かすのは「理論」ではなく「感情」　他

3 **どのように「人」は変わることができるのか**
コミュニケーション技術により人を変化させる　他

4 **意識と無意識**
アソシエイト／ディソシエイト　他

5 **ペーシング技術（基礎編）**
イエス・バット法…キング・オブ・応酬話法　他

6 **ペーシング技術（応用編）**
ディレイテクニック…怒りの感情をコントロールするテクニック　他

7 **リーディング技術（基礎編）**
バンドワゴン効果…集団思考を活用した説得術　他

8 **リーディング技術（応用編）**
アズ・イフ・フレーム…新たな可能性を感じさせる話術　他

9 **研修の総まとめ**
徹底したコミュニケーション演習

10 **検証と行動計画の見直し（全員プレゼンテーション）**
（1）KPIを実行した体験を通じての気付き
（2）気付きを検証し行動計画の修正と見直し
（3）気付きの共有と最終のコミットメント

講師 Profile

株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ
取締役副社長 **横山 信弘 氏**

日立製作所に在籍中、100名以上の営業の動きをモニタリングし、ベストプラクティスを分析し、独自の営業行動理論を構築。現在は仕組みによる現場の「見える化」のみならず、従業員の目標を達成させるため、現場に入り込むコンサルタントとして活躍中。エクセルシートや文房具を使って、実践的なマネジメントツールを構築するユニークなセミナーは人気を博している。（年間5,000人以上の経営者・マネージャーを動員する。）また、「脳の取扱説明書」として知られるNLP技術を駆使し、営業のモチベーションを飛躍的に向上させるテクニックには定評がある。

株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ
コンサルタント **桑原 賢一 氏**

大手化粧品メーカーを経て、株式会社アタックスへ入社。中小企業の経営者指導から現場販売員のリクルート・指導・育成までトータルに行う。過去、3,000名以上の営業マン・セールスマンに対してのカウンセリング相談実績を有し、営業ミーティング、営業同行指導を通して延べ100名以上のトップセールスを育成する。そこで培った独自の組織指導理論はあらゆる業種・業態の現場改善に対応しており、硬軟取り混ぜた直接指導により、コンサルティング支援における営業現場の行動変革率は100%を誇る。